

**Versterking van Ondernemend
Denken via Dammen en
schaken:
30 Belangrijke Cognitieve Verbindingen**



**2025 – Deel III
Govert Westerveld**

Versterking van Ondernemend Denken via Dammen en schaken:

30 Belangrijke Cognitieve Verbindingen



**2025 – Deel III
Govert Westerveld**

Versterking van Ondernemend denken via Dammen & Schaken: 30 Belangrijke Cognitieve Verbindingen. Deel III.

© Govert Westerveld

Cronista Oficial de Blanca (2002-1919)

Hispanista de la Asociación Internacional de Hispanistas

Historiador Oficial de la Federación Mundial del Juego de Damas (FMJD)

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede ser usada o reproducida en ninguna forma o por cualquier medio, o guardada en base de datos o sistema de almacenaje, en castellano o cualquier otro lenguaje, sin permiso previo por escrito de los autores, excepto en el caso de cortas menciones en artículos de críticos o de media.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or distributed in any form or by any means, or stored in a database or retrieval system, in Spanish or any other language, without the prior written consent of the authors, except in the case of brief quotations embodied in critical articles or reviews.

**Hard cover (Lulu.com) - eBook: without ISBN
Research:**

Foto van de cover van het boek:

<https://foto.kndb.nl/search#q=wiersma+damtweekamp>

Nationaal Archief

(Damtweekamp Harm Wiersma – Rob Clerc, 1978)

Students: You can read & download my pdf eBooks for free:

<https://archive.org/details/@govertw>

<https://columbiasouthern.academia.edu/GovertWesterveld>

<https://www.researchgate.net/profile/Govert-Westerveld>

Toewijding

**Ik draag dit werk op aan jonge
damspelers van over de hele wereld.**

Voorwoord

Het schrijven van dit boek heeft me veel jaren van onderzoekswerk gekost.

Door mijn vroegere werk-zaamheden als onderzoeker van nieuwe produkten, nieuwe applicaties, en geschiedenis van de Spaanse burgeroorlog wordt men automatisch kritisch en kan men echt niet alles geloven wat men ziet en hoort. Het blijft zaak alles vele malen te bekijken en eventueel bewijsmateriaal te toetsen met andere weten-schappelijke informatie. Door bestudering van de Amerikaanse patenten wat betreft de actieve bestanddelen voor de pharmaceutische en aromatische industrie werd ik ook wegwijs gemaakt in deze sectoren. Drie jaar werken in de pharmaceutische industrie gaf me de waardevolle ervaring en kennis die ik nodig had om de complexiteit en het belang van deze industrie te begrijpen. Na deze initiële ervaring binnen de farmaceutische industrie, heb ik de afgelopen 30 jaar nauw samengewerkt met verschillende spelers in deze sector. Dit omvatte het werken met farmaceutische bedrijven, onderzoeks-instituten, universiteiten en gezondheids-organisaties. Tijdens deze periode heb ik mij beziggehouden met uiteenlopende aspecten, zoals innovatie, kwaliteits-borging, marktanalyse en regelgevingskwesties. Kortom, mijn ervaring in de farmaceutische industrie en langdurige betrokkenheid bij deze sector, hebben mijn kennis voor de farmacie versterkt.

Vreemd genoeg had ik al die jaren echt het gevoel dat ik aan het damspelen was in het zakenleven, want ik gebruikte vele eigenschappen die met het damspel te maken hadden. Het mooiste waren wel de verleidingstrucs die in het damspel toegepast worden en je dood betekenen. Het woordje “dood” werd in de 19^e eeuw nog in de Nederlandse damboeken gebruikt, daarna ging men over tot de term “verlies”. In het Spaanse damspel blijft men nog de term “dood” gebruiken: “estas muerto” (je bent dood).

Ja, de verleidingstrucs worden ook in het dagelijks leven en zakenleven gebruikt om iemand over te halen tot aankoop, deelname of een bepaalde actie. Ze spelen in op de verlangens, nieuwsgierigheid en emoties, met als doel iemand te verleiden tot het nemen van de gewenste stap. Deze trucs kunnen variëren van het creëren van een gevoel van schaarste of exclusiviteit tot het gebruik van verleidelijke aanbiedingen, kortingen of beloningen. Het uiteindelijke doel is om de consument of gebruiker te beïnvloeden en te verleiden tot het nemen van een beslissing die in het voordeel is van degene die de verleidingstrucs gebruikt. Het is belangrijk om bewust te zijn van deze tactieken en zich af te vragen of ze echt in ons belang zijn voordat men tot actie overgaat.

Deze verleidingstrucs worden in het damspel “lokzetten” genoemd en betekenen vaak meteen verlies van de partij. Natuurlijk hield ik altijd rekening met de “lokzetten” in het zakenleven. Dat deze zienswijze echt niet vreemd was, wordt gesteund door de woorden die Harm Wiersma eens weergaf:

“Dammen is als het dagelijks leven. Dammen, daar komt alles bij, daarin komt alles tot uiting wat met het dagelijks leven te maken heeft. Concentratie, vastberadenheid, doordenken, relativieren, fantasie, agressie, geluk, verdriet, het maken van fouten, het herstellen van fouten en ook psychologische aspecten. Dammen is volwaardig, maar dat is wel pas het geval, als je een bepaald niveau hebt.”

Het totaal van deze eigenschappen die men zowel in het damspel, schaken als in het actieve zakenleven terugziet, kan worden omschreven als "ondernemersvaardigheden". Net zoals een damspelspeler verschillende aspecten van het spel in overweging moet nemen om te slagen, zo moet een ondernemer of professional in het zakenleven een scala aan vaardigheden benutten om succesvol te zijn in een competitieve en dynamische omgeving.

Ik heb het grote voorrecht gehad om de prestaties te kunnen volgen van een jeugdvriend Harm Wiersma en we hebben elkaar daarna op latere leeftijd ontmoet in Spanje. Hij was 6 maal wereldkampioen en hij is het perfecte voorbeeld van wat men met de eigenschappen van het damspel kan bereiken in het zakenleven, in de politiek, in de academische wereld en in onze maatschappelijke carrière. In dat opzicht staat hij op een hoger niveau dan Ton Sijbrands, die zich alleen met het spel bezighoudt. Wiersma daarentegen was niet alleen speler, maar ook zakenman en was zelfs parlements lid in Den Haag van een politieke partij. In de gesprekken die ik met hem had, kwam steeds het woordje “drive” te voorschijn.

Ik zal trachten de eigenschappen weer te geven die bij het damspel verbeterd worden en dat zijn er heel wat. Wij beiden hebben deze eigenschappen weten te benutten in onze maatschappelijke carrière. Bij het behandelen van deze eigenschappen komt dan ook de naam van Wiersma vele malen voor. Hopenlijk betekent dit eerste deel een stimulans voor de jonge damspelspelers en schakers.

Het damspel is, zoals de uitgebreide lijst van meer dan 150 cognitieve eigenschappen aantoont, veel meer dan een simpel bordspel. Het is een diepgaande intellectuele discipline die een breed scala aan mentale vermogens aanspreekt en traint. De complexiteit van het damspel weerspiegelt opmerkelijk goed de cognitieve uitdagingen die men in het dagelijks leven en in diverse professionele domeinen tegenkomt. Dit uitgebreide overzicht van eigenschappen, van inzicht en strategisch denken tot mentale veerkracht en creativiteit, vormt een krachtige afsluiting van dit deel van het boek, door de lezer een compleet beeld te geven van de mentale rijkdom die inherent is aan dammen. Het is fascinerend om te zien hoe de eisen van het dambord de grenzen van menselijke cognitie opzoeken en verleggen. Een dammer moet niet alleen patronen herkennen en complexe berekeningen uitvoeren, maar ook:

.-Anticiperen op meerdere niveaus:

Dit vereist het vermogen om niet alleen de directe gevolgen van een zet te overzien, maar ook de mogelijke tegenzetten van de opponent, en de reacties daarop, vaak vele zetten diep.

.-Probleemoplossend vermogen:

Elke stelling op het bord presenteert een nieuw probleem dat een unieke oplossing vereist, vaak onder tijdsdruk.

.-Aanpassingsvermogen:

De dynamiek van het spel dwingt spelers constant hun plannen aan te passen aan de zetten van de tegenstander, wat flexibiliteit in denken vereist.

.-Geheugen en herkenning:

Het terughalen van openingen, eindspelen en specifieke combinaties uit het geheugen, en deze snel herkennen in nieuwe situaties.

.-Besluitvaardigheid onder onzekerheid:

Vaak is er niet één "beste" zet, maar een reeks van opties met elk hun risico's en kansen, wat vraagt om het maken van beslissingen met onvolledige informatie.

.-Lange termijn planning:

Strategische overwinningen in dammen vereisen geduld en het vermogen om een plan over vele zetten heen te ontwikkelen en vast te houden.

.-Kritisch denken en zelfreflectie:

Na elke partij, zowel winst als verlies, moet een dammer kritisch kijken naar de eigen prestaties, fouten analyseren en lessen trekken voor de toekomst.

.-Emotieregulatie:

De druk van een wedstrijd kan leiden tot angst, frustratie of overmoed. Het vermogen om deze emoties te beheersen en objectief te blijven denken is van cruciaal belang.

De erkenning van deze uitgebreide lijst van cognitieve eigenschappen onderstreept de waarde van dammen, niet alleen als sport, maar ook als een krachtig hulpmiddel voor de ontwikkeling van intellectuele capaciteiten. Het spel daagt de geest uit op manieren die weinig andere activiteiten evenaren,

en de vaardigheden die op het dambord worden aangescherpt, zijn direct overdraagbaar naar andere complexe domeinen, zoals het eerder besproken zakenleven.

Sommigen hebben mij erop gewezen dat ik in mijn werk buitenlandse namen soms "verkeerd" zou hebben gespeld. Wat men daarbij vaak over het hoofd ziet, is dat ik bewust heb gekozen om de schrijfwijze te respecteren zoals die in de oorspronkelijke bronnen voorkomt. Mijn doel is niet om te moderniseren of te corrigeren naar hedendaagse normen, maar om de geest van de tijd en de authenticiteit van de originele teksten te bewaren. Taal leeft, maar geschiedenis vraagt soms om trouw aan het origineel.

De voltooiing van dit deel III biedt een solide basis voor verdere discussies over de diepgang van het damspel en de implicaties ervan voor bredere concepten van menselijke intelligentie en prestatie. Het benadrukt de schoonheid van dammen als een arena waar de menselijke geest tot zijn volle potentieel wordt uitgedaagd en geslepen.

Govert Westerveld

INHOUD

1	EIGENSCHAPPEN.....	13
1.1	Informatie verwerken.....	15
1.1.1	Het zakenleven	18
1.2	Initiatief	21
1.2.1	Het zakenleven	24
1.3	Innovatie.....	27
1.3.1	Het zakenleven	30
1.3.2	Voorbeeld	32
1.4	Intelligentie.....	36
1.4.1	Het zakenleven	41
1.5	Interactie.....	44
1.5.1	Het zakenleven	46
1.6	Intuïtie.....	50
1.6.1	Het zakenleven	53
1.7	Investeren	59
1.7.1	Het zakenleven	61
1.8	Inzinking.....	67
1.8.1	Het zakenleven	70
1.9	Kalmte.....	75
1.9.1	Het zakenleven	77
1.10	Karaktervorming.....	82
1.10.1	Het zakenleven	84
1.11	Koelbloedigheid	89
1.11.1	Het zakenleven	91
1.12	Kranteverslagen	97
1.12.1	Het zakenleven	98
1.13	Kritisch denken.....	104
1.13.1	Het zakenleven	107
1.14	Leervermogen	112
1.14.1	Het zakenleven	114
1.15	Leesvaardigheid	120

1.15.1	Het zakenleven	122
1.16	Luistervermogen	127
1.16.1	Het zakenleven	131
1.17	Logisch denken	137
1.17.1	Het zakenleven	142
1.18	Marketing.....	147
1.18.1	Het zakenleven	152
1.19	Mentaal sterk	157
1.19.1	Het zakenleven	161
1.20	Misleiding	166
1.20.1	Het zakenleven	169
1.21	Mislukkingen	175
1.21.1	Het zakenleven	181
1.22	Motivatie.....	187
1.22.1	Het zakenleven	191
1.23	Nauwkeurigheid.....	196
1.23.1	Het zakenleven	198
1.24	Nieuwsgierigheid	203
1.24.1	Het zakenleven	206
1.25	Objectiviteit.....	211
1.25.1	Het zakenleven	214
1.26	Observeren.....	219
1.26.1	Het zakenleven	224
1.27	Offers brengen	229
1.27.1	Het zakenleven	232
1.28	Omsingelingen	237
1.28.1	Het zakenleven	240
1.29	Omzichtigheid.....	246
1.29.1	Het zakenleven	249
1.30	Onbevangenheid	254
1.30.1	Het zakenleven	257
2	Curriculum Vitae.....	263
3	BIBLIOGRAFIE	270